



株式会社ワッツ

(2735 東京証券取引所市場第一部)

2021年8月期第2四半期決算と 通期計画の進捗状況について

2021年4月15日 (木)

代表取締役社長 平岡 史生

目次



決算概要

2021年8月期の
2Q連結決算について P2 – P6

事業別

2021年8月期2Qにおける
各事業の状況について P8 – P15

事業計画

2021年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P17 – P22

参考資料

ワッツグループについて P24 – P31

(単位：百万円)

業績ハイライト	2020年8月期第2四半期		2021年8月期第2四半期（当期）			
		構成比		構成比	前期比	計画比
売上高	25,982	—	25,618	—	98.6%	101.1%
売上総利益	9,900	38.1%	9,881	38.6%	99.8%	—
販売費及び一般管理費	9,114	35.1%	8,796	34.3%	96.5%	—
EBITDA	994	3.8%	1,244	4.9%	125.1%	—
営業利益	786	3.0%	1,085	4.2%	138.0%	141.0%
経常利益	783	3.0%	1,066	4.2%	136.2%	142.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	420	1.6%	800	3.1%	190.2%	129.1%
1株当たり四半期純利益（円）	31.39		59.72		—	—

※ 計画比は2021年1月12日付「第2四半期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した2021年8月期第2四半期連結業績予想との比較

- ✓ **売上高**は、海外事業において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたことを主因として、前期比**1.4%減**となった ➡P3
- ✓ **売上総利益**は、売上総利益率が0.5%改善。減収分を補い、前期並みを確保した ➡P4
- ✓ **営業利益**は、不採算事業の整理が進んだことに加え、出店・改装に係る費用等が抑えられたことで、前期比**138.0%**と大幅増益 ➡P5
- ✓ **親会社株主に帰属する四半期純利益**は、連結子会社である(株)ヒルマー・ジャパンの債務免除益発生により、前期比**190.2%**



(単位：百万円)

事業部門別売上高		2020年8月期第2四半期		2021年8月期第2四半期（当期）		
			構成比		構成比	前期比
100円ショップ	直営	21,967	84.5%	22,119	86.3%	100.7%
	卸その他	1,056	4.1%	883	3.4%	83.6%
	小計	23,024	88.6%	23,003	89.8%	99.9%
海外事業	直営	329	1.3%	145	0.6%	44.0%
	卸	828	3.2%	712	2.8%	86.0%
	小計	1,158	4.5%	857	3.3%	74.0%
ファッション雑貨	ブオーナ・ビータ	537	2.1%	499	1.9%	92.9%
	ソストレーネ・グレーネ					
リアル 他		1,262	4.9%	1,258	4.9%	99.7%
合計		25,982	100.0%	25,618	100.0%	98.6%

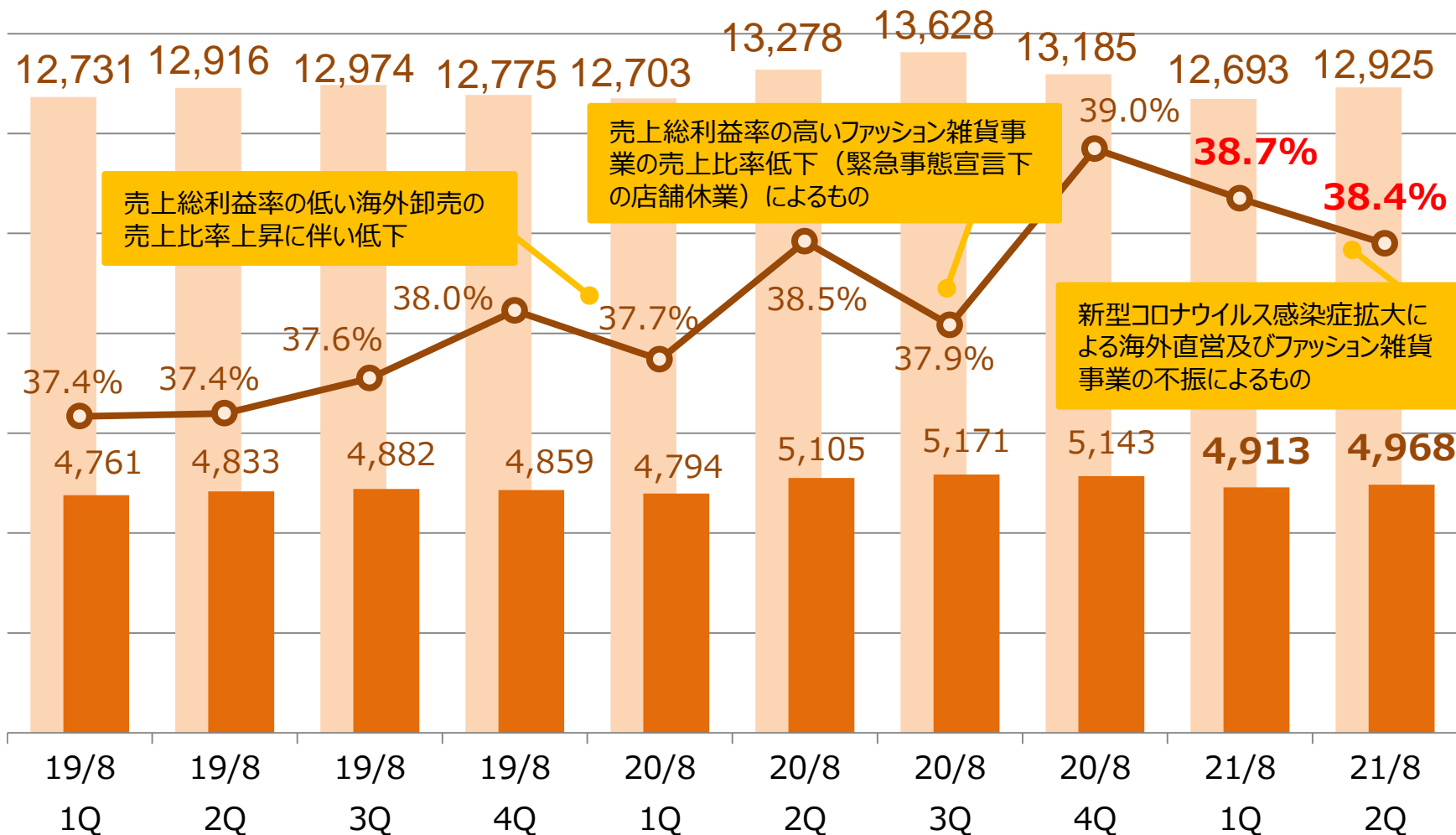
- ✓ 国内100円ショップ事業の売上高は、卸その他を除く直営店売上高は前期比0.7%増加したものの、卸その他の減少により前期並みとなった。一方、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、特に海外事業において、売上高が減少した。その結果、国内100円ショップ事業の連結売上高に占めるシェアは1.2%増加

四半期別売上総利益率の推移



(百万円)

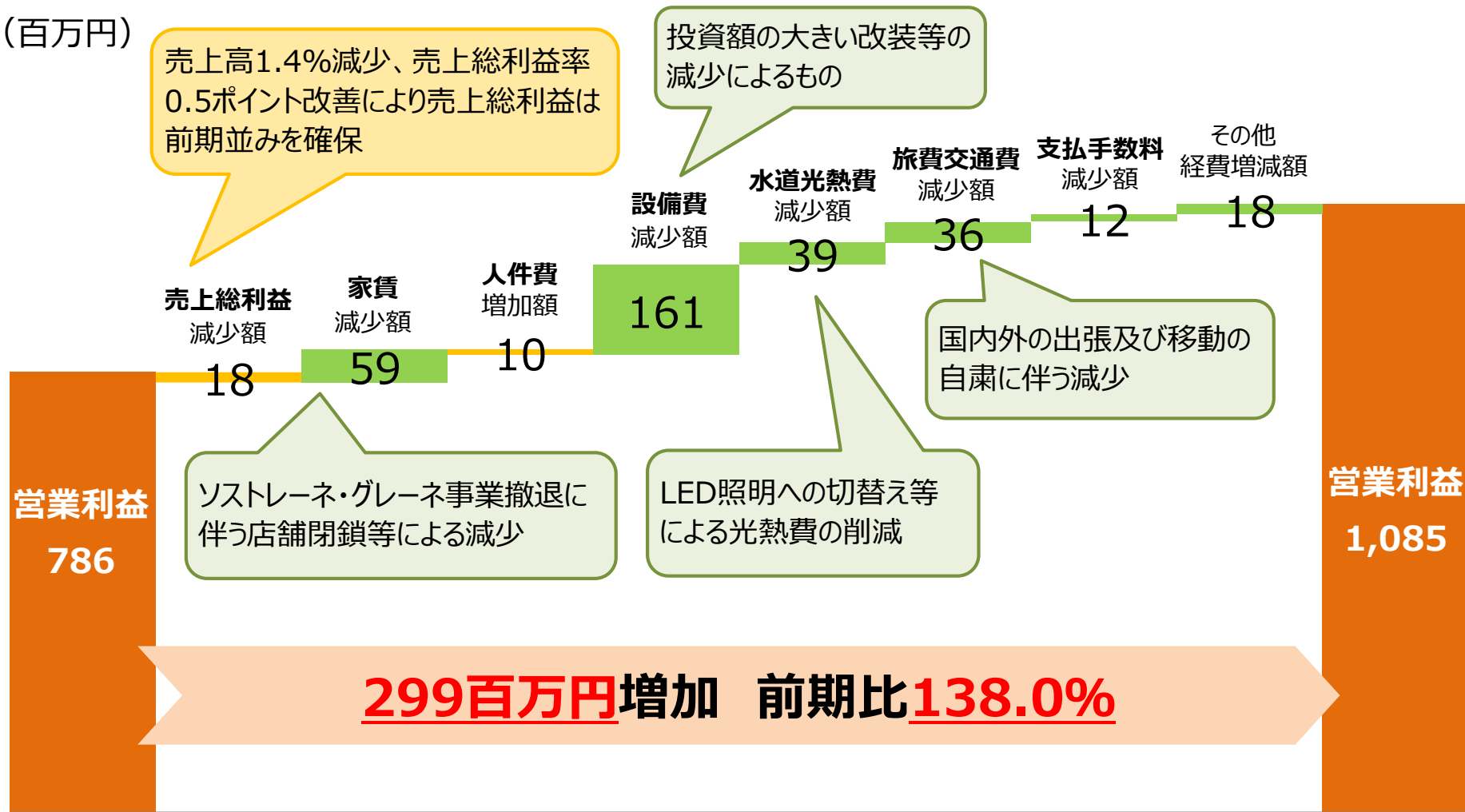
売上高 売上総利益 売上総利益率



営業利益の増減要因



(百万円)



前期

当期

(単位：百万円)

連結 貸借対照表	2020年8月期		2021年8月期第2四半期 (当期)	
		増減率		増減率
現金及び預金	6,591	8.5%増	7,586	15.1%増
商品及び製品	7,114	0.5%増	7,317	2.9%増
その他の流動資産	2,710	7.9%減	2,535	6.4%減
有形固定資産	1,608	9.7%減	1,653	2.8%増
その他の固定資産	3,519	4.3%減	3,692	4.9%増
総資産	21,544	0.1%減	22,785	5.8%増
負債	11,062	5.4%減	11,738	6.1%増
純資産	10,481	6.2%増	11,046	5.4%増

- ✓ 自己資本比率は48.5%、前期末から0.2ポイント減少
- ✓ その他の流動資産は受取手形及び売掛金が129百万円減少
- ✓ 負債では、電子記録債務が577百万円、支払手形及び買掛金が467百万円増加

(単位：百万円)

連結 キャッシュ・フロー	2020年8月期第2四半期		2021年8月期第2四半期 (当期)	
		増減額		増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	842	+465	1,802	+959
投資活動によるキャッシュ・フロー	△317	+186	△409	△92
財務活動によるキャッシュ・フロー	△36	+149	△392	△356
現金及び現金同等物に係る換算差額	15	+13	△4	△19
現金及び現金同等物の期末残高	6,578	+1,743	7,586	+1,007
フリーキャッシュ・フロー	524	+651	1,392	+867

- ✓ 営業活動によるC/Fは、当第2四半期連結会計年度の末日が休日であったこと等により仕入債務が913百万円増加
- ✓ 財務活動によるC/Fは、長期借入による収入が400百万円減少

目次



決算概要

2021年8月期の
2Q連結決算について P2 – P6

事業別

**2021年8月期2Qにおける
各事業の状況について P8 – P15**

事業計画





2021年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P17 – P22

参考資料



ワッツグループについて P24 – P31






国内100円ショップ事業

 	出退店の状況	通期計画の出店144店、退店89店に対して 74店出店、21店退店 し、期末店舗数は 1,293店 （純増53店） →P10
 	Wattsブランド店舗	出店・改装により76店増加して 715店 。100円ショップ全店に占める割合は55.3%に拡大

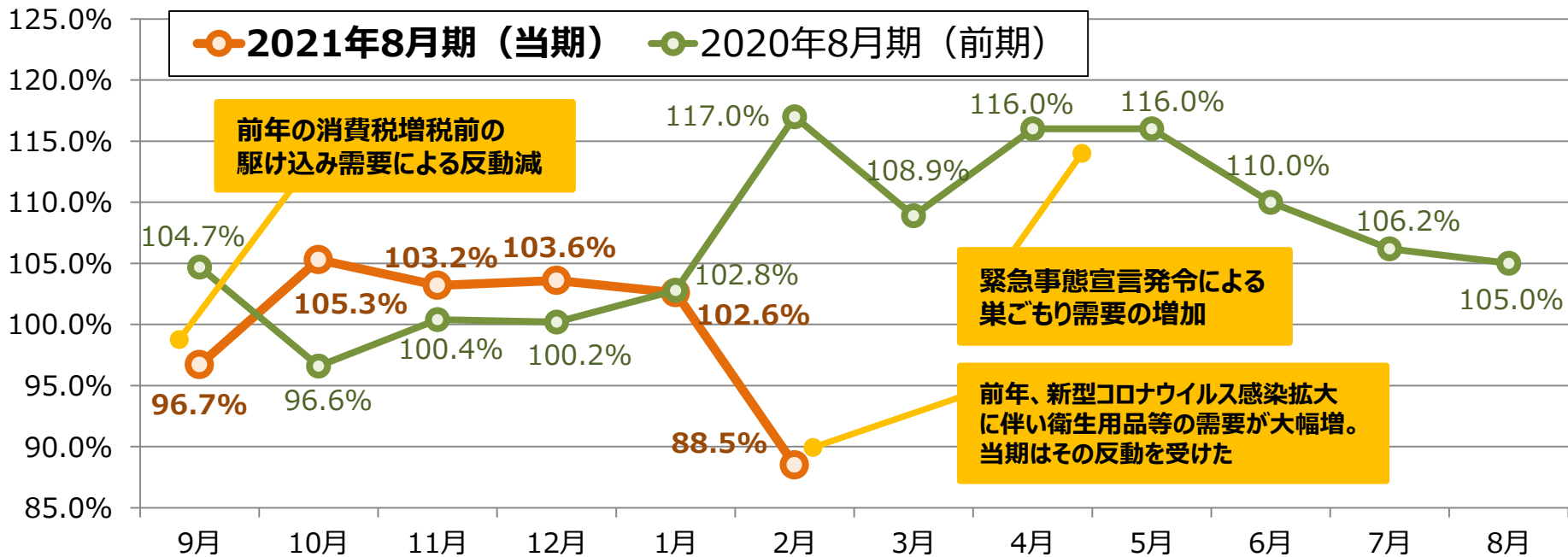
海外事業

 	海外店舗数	当社商品を取り扱う店舗は、当社グループ内で 80店 （3店舗減）、現地パートナーの店舗を合わせると120店超 →P13
--	-------	---

国内その他事業

	Buona Vita (ブォーナ・ビィータ)	心地よい生活を提案する雑貨店。店舗数は 19店 （2店舗減）、LINE公式アカウントを活用した販促を実施 →P14
	Søstrene Grene (ソストレーネ・グレーネ)	デンマークのライフスタイル雑貨店。事業ベースでの早期の黒字化は困難と判断し、当事業からの撤退を決定。2021年3月末をもって 全店舗の営業を終了
	リアル	地域密着型のディスカウントショップ。2月末現在 6店 展開、100円ショップ事業とのシナジー効果を創出していく →P15

100円ショップ事業の状況① ～既存店売上高対前年同月比の推移～



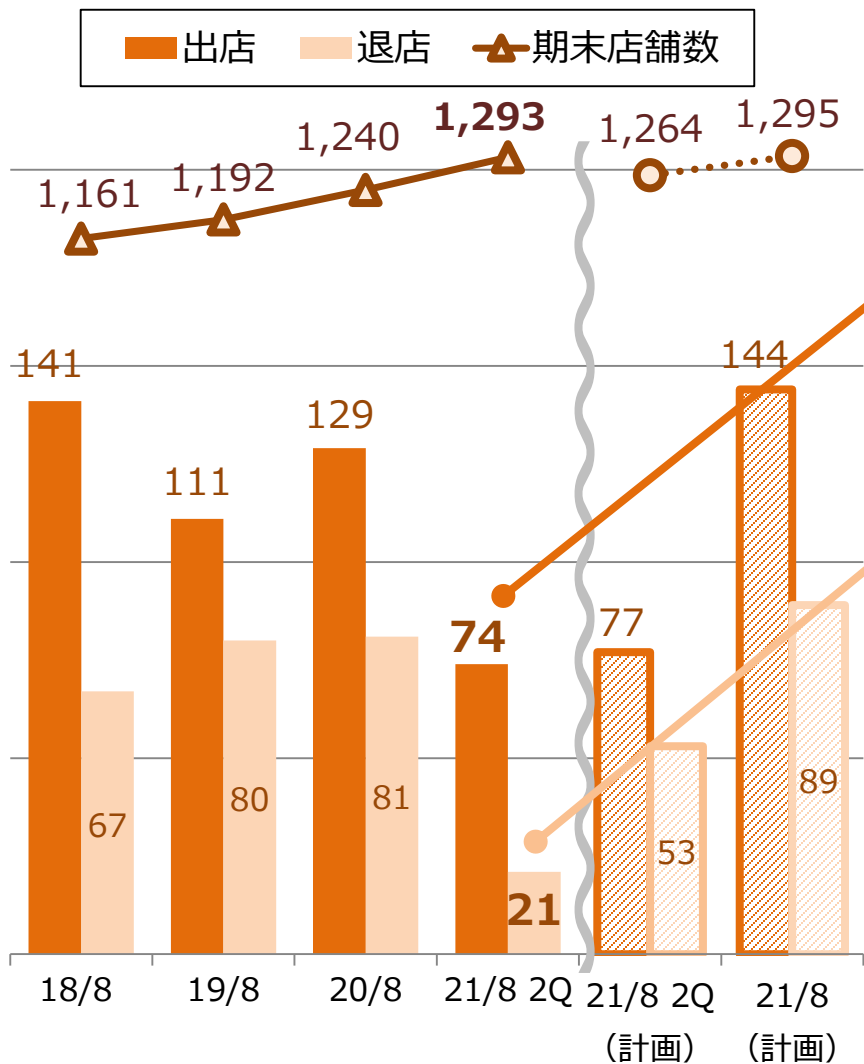
※ 当上期の前期比は、売上高99.8%、客数95.3%、客単価103.0%

既存店増減率	9月	10月	11月	12月	1月	2月
前期 (A)	+4.7%	-3.4%	+0.4%	+0.2%	+2.8%	+17.0%
当期 (B)	-3.3%	+5.3%	+3.2%	+3.6%	+2.6%	-11.5%
A+B	+1.4%	+1.9%	+3.6%	+3.8%	+5.4%	+5.5%

- ✓ 「前期と当期の増減率の和 = 前期の反動増減の影響を除いた伸び率」とすると、既存店は継続的に伸ばせている
- ✓ Wattsブランド店舗売上高は対前期比 101.9%

100円ショップ事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～



出退店計画と実績

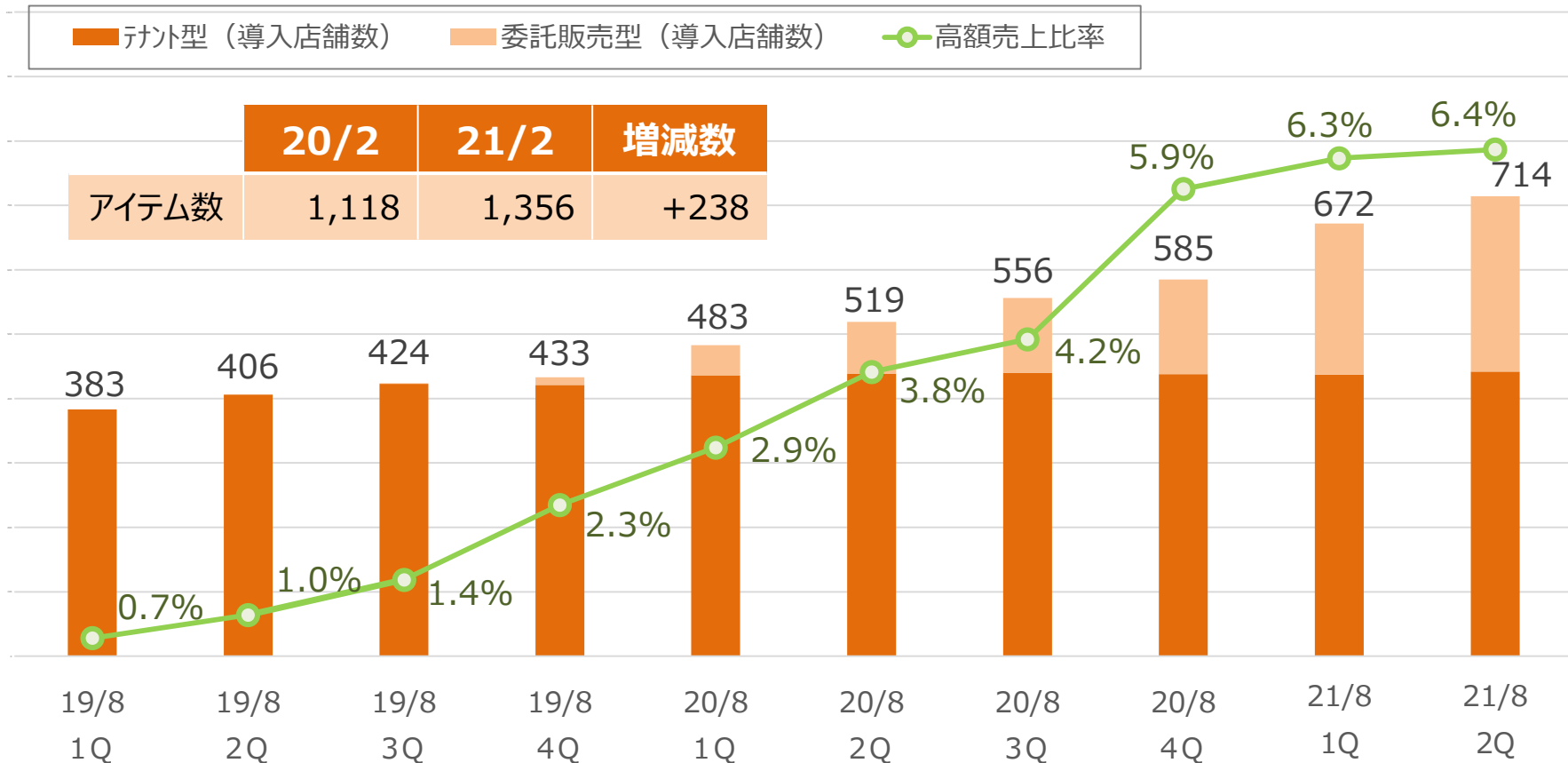
第2四半期
出店計画 77店
→ **74店**出店
(通期進捗率51.4%)

第2四半期
退店計画 53店
→ **21店**退店
(通期進捗率23.6%)

- ✓ 出店先好調につき、母店閉鎖が例年より少なかったことから、退店数は計画を大きく下回り、純増計画24店に対し、**53店純増**
- ✓ 全1,293店の内、Wattsブランド店舗は、715店 (76店純増)

100円ショップ事業の状況③

～高額商品導入店舗数と売上シェアの推移～



- ✓ テナント型への導入は概ね完了し、委託販売型への導入も引き続き進めていく
- ✓ 高額商品の売上高は前年同期比で約2倍

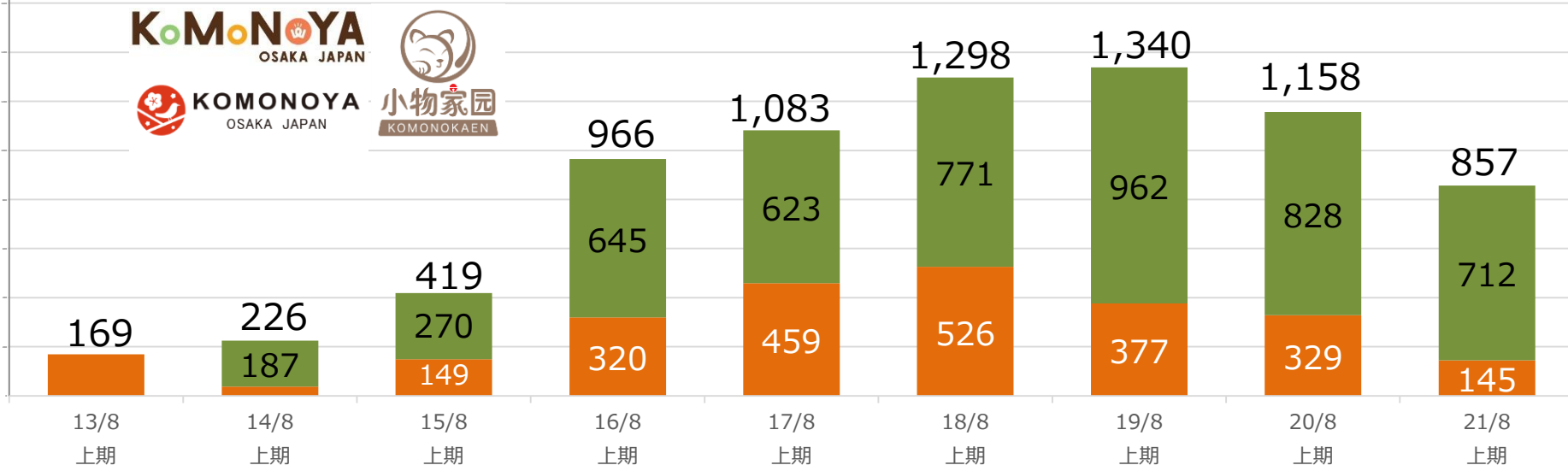
海外事業の状況①

～売上高（直営・卸売）の推移～



(百万円)

■ 直営 売上高 ■ 卸売 売上高



2020年12月 サンフェリペ店（ペルー）

- ✓ 直営店舗及びFC店舗で足場をしっかりと固めつつ、その周辺国への卸売（現地パートナーとの協業）に注力
- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、売上高は減少したものの、足許黒字確保

海外事業	20/8上期	21/8上期	前年同期比
売上高	1,158百万円	857百万円	74.0%

海外事業の状況②

～出退店計画数と店舗数実績～

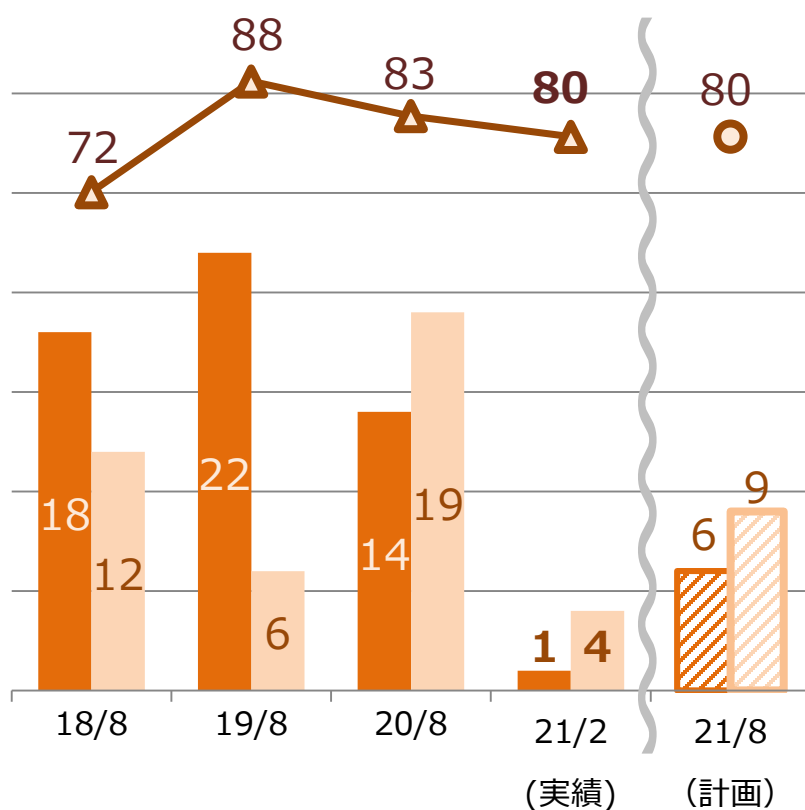
KoMoNoYA
OSAKA JAPAN



KOMONOYA
OSAKA JAPAN

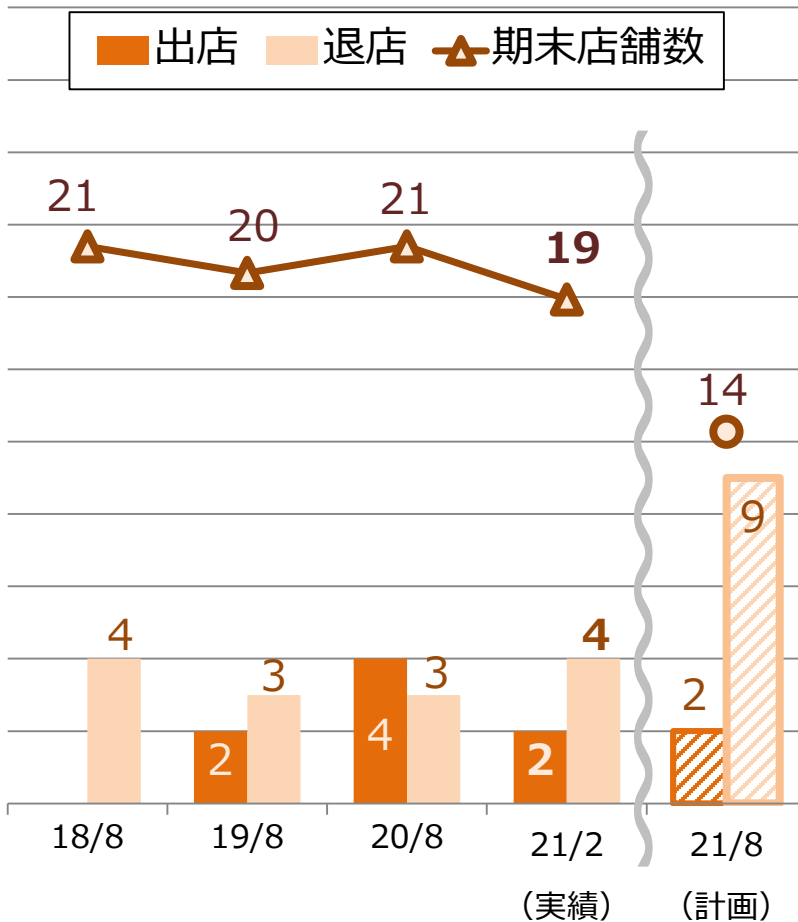
小物家園
KOMONOKAEN

■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



国名	出店形態	出店	退店	店舗数 (21/2)
タイ	FC	—	2	48
中国	FC	—	—	6
マレーシア	FC	—	—	2
ベトナム	FC	—	1	4
ペルー	直営	1	1	20
合計		1	4	80

- ✓ タイは、48店舗展開（2店舗減）
「Watts」屋号の店舗も新店、改装により12店舗展開
- ✓ 中国は、前期4月に販売子会社を譲渡。
代理商、卸売にて事業拡大を目指す
- ✓ ほぼ当社商品で売場を構成する現地資本の均一ショップはミャンマーの18店、モンゴルの6店をはじめ、その他の国々を含め約40店舗展開

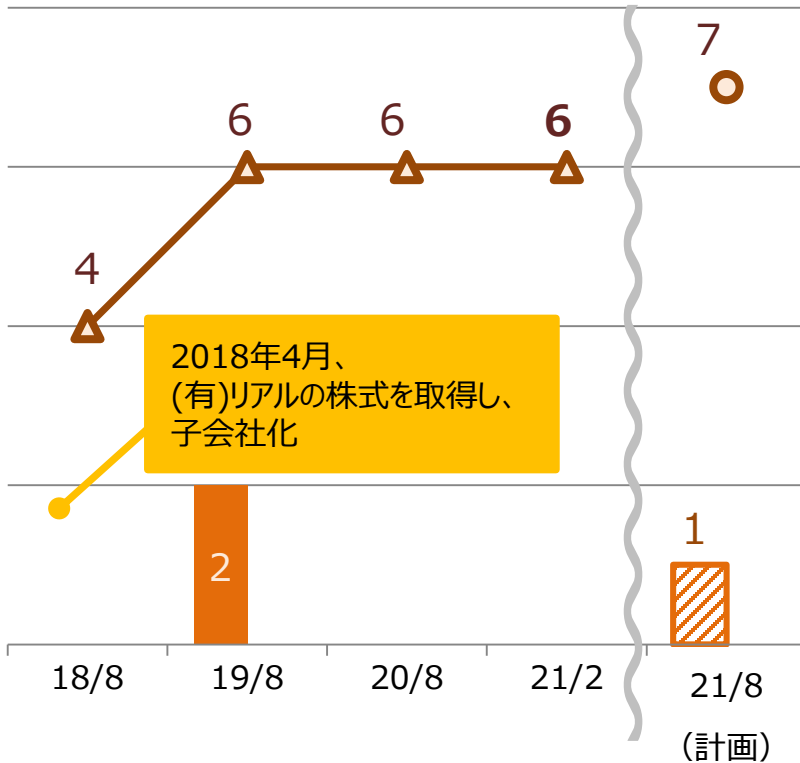


2020年9月 ブォーナ・ビータ グランエミオ所沢店 (埼玉県)

- ✓ 2021年2月末現在、**19店舗**
- ✓ 店舗の特性に合わせた商品構成の見直し、母店イベントに合わせたLINEお友達限定の割引サービス等を実施したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、既存店売上高の対前期比は81.0%と低調に推移



■ 出店 ■ 退店 ▲ 期末店舗数



- ✓ 同社の強みである商品調達力を活かして、お買い得な商品を幅広く展開
- ✓ 当社100円ショップとのコラボ店舗を試行的に出店、100円ショップ事業とのシナジー効果創出を図る
- ✓ 2021年2月末時点で**6店舗**（テナント型5店舗、委託型1店舗）

目次



決算概要

2021年8月期の
2Q連結決算について P2 – P6

事業別

2021年8月期2Qにおける
各事業の状況について P8 – P15

事業計画

**2021年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P17 – P22**

参考資料

ワッツグループについて P24 – P31

2021年8月期業績予想の修正



(単位：百万円)

業績予想	2020年8月期（実績）		2021年8月期 （前回発表予想）	
		構成比		構成比
売上高	52,795	-	50,960	-
営業利益	1,768	3.4%	1,090	2.1%
経常利益	1,731	3.3%	1,040	2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	774	1.5%	740	1.5%
1株当たり当期純利益（円）	57.80		55.23	



2021年8月期（修正後）			
	構成比	増減額	増減率
売上高	50,960	-	-
営業利益	1,850	760	69.7%
経常利益	1,780	740	71.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,150	410	55.4%
1株当たり当期純利益（円）	85.83		-

100円ショップ事業

- ✓ 足許、既存店売上高は想定を上回って推移しており、退店数は計画を大きく下回っておりますが、テナント型の出店数も計画に及ばないため、通期の売上高は計画通りの着地を見込む。一方、販売費及び一般管理費は想定を大きく下回っているため、利益については、当初計画を上回る見込み

海外事業

- ✓ 売上高は、1Q時点では想定を上回って推移していたものの、2Q以降の回復ペースが鈍化しており、通期では計画通りの着地と見込む

ファッション雑貨事業

- ✓ 事業撤退中のソストレーネ・グレーネについては、下期発生費用は限定的と見込む。一方、ブォーナ・ビータについては、売上高は計画を下回っており、通期について下方修正とした



いい商品を安く 売る仕組みづくり の追求を継続

- ✓ ローコスト出退店
- ✓ ローコスト・オペレーション
- ✓ お買い得な実生活雑貨
- ✓ 接客力向上に向けた継続的な取り組み

100円ショップ事業

Wattsブランド のブラッシュアップ

- ✓ おしゃれな生活を提案する売場・品揃え
- ✓ 「Watts」「Watts with」の出店モデルの確立
- ✓ POSシステムの活用と発注支援システムの高度化

進出国ごとの ビジネスモデル確立

- ✓ 独資現地法人での直営店・FC店展開
- ✓ 現地パートナーとの合弁会社設立
- ✓ 現地小売店への卸売による販路の拡大

海外事業



その他業態

業容の拡大と 収益源の多角化 を図る

- ✓ 既存事業の成長と収益性の確保
- ✓ M&Aを含めた、新たな可能性の捕捉



高額商品の取扱い



- ✓ 高額商品（200円～1,000円）の取扱いアイテム数を増やし、商品の充実・売り場の活性化を図る
- ✓ 取扱店舗を委託販売型店舗にも積極的に拡大し、グループ全体の粗利率改善へと繋げる
- ✓ 2月末現在1,356アイテム、2021年8月期末2,000アイテムの導入を目指す

コラボ出店

- ✓ ディスカウントショップ「リアル」やファッション雑貨事業とのコラボレーション店舗を試行し、グループ事業間でのシナジー効果創出に取り組む
(写真はリアルの商品コーナーを設けたワッツ門真南店)



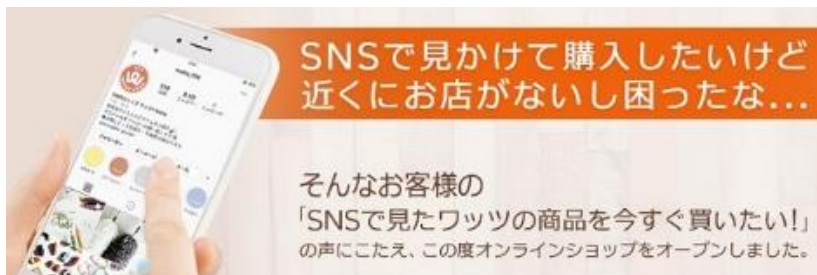
POSデータの活用



- ✓ 滞留商品を削減し、売れ筋商品や新規商品に入れ替えることで売場の商品鮮度を高める
- ✓ 発注支援システムを取り入れ、品切れによる販売機会ロスを防止
- ✓ POSデータを活用した販売分析を基に、立地や客層に合わせた店舗モデルを確立していく
- ✓ 商品の単品管理を下期から一部エリアにて試行し、在庫適正化、発注のサポートへとつなげる



ECサイトの活用



RANKING

<p>1</p> <p>27063 【再販・人気】携帯できる洗濯おけ ¥110</p>	<p>2</p> <p>【人気】ゼブラサラサ ジェルボールペン0.5 5色 ¥110</p>	<p>3</p> <p>327296 【SNS話題・再販】★UV-LEDネイルライト (税込330円) ¥330</p>	<p>4</p> <p>【再販・話題】すべり止めハンガー・グレー3種 (ノーマル・シンクル・スラックス) ¥110</p>	<p>5</p> <p>330799 【再販・人気】曇めるふきん 漂白おけ ¥110</p>
---	--	--	---	--

- ✓ SNS掲載商品やワッツセレクト商品を中心に販売、取扱い数は約1,000アイテム
- ✓ 客単価は実店舗の約4倍
- ✓ 実店舗では販売数が少ない商品でも、オンラインショップでは売れ筋というものもあり、お客様への商品訴求につながっている

オウンドメディアの構築

コラム一覧

ワッツの並べて飾れるマグネットスパイスボトルで調味料入れの機

調味料入れを揃えてキッチンをおしゃれに見せたい!と思われる方は多いですよ [...]

インテリア/キッチン

2021年3月24日

旅行・出張にも使える!ワッツで買える持ち運びもできる折りたたみハンガーは、今たくさん種類もあ

つけるだけでウエストダウン?子育てママ必見のダイエットグッズ

売り切れ必須!可愛すぎる“木製おままごとセット”は、子育てママから絶 [...]

- ✓ ワッツ自身でお客様へ発信できるWEBページを開始
- ✓ 月間20本程度の記事を投稿
- ✓ 商品情報や店舗情報を発信
- ✓ 他のSNSとリンクすることで、情報の拡散効果が期待できる

**KoMoNoYA**
OSAKA JAPAN

【海外事業】

- タイを中心に新店6店舗計画
- タイ、ペルー、ベトナム、フィリピン、ミャンマーを重点的に支援（重要市場）
- 計画的リニューアルの実施
- POS実績に基づいた商品の入替え
- 海外へのタイムリーな商品供給体制の構築
- 海外専用商品の開発。日本製商品や高額商品の強化

Buona Vita
ブォーナ・ビータ

【Buona Vita】

- 新店5店舗計画（テナント型1、当社100円ショップとのコラボ型4）、不採算店舗の積極的な閉鎖
- LINE公式アカウントを活用した効果的な販促活動の実施
- 巣ごもり需要等、新型コロナ感染予防による新しい生活スタイルに合わせた商品の提案

スーパーディスカウント

リアル

【リアル】

- 新店1店舗計画
- 粗利率改善、経費削減による収益力アップ
- 100円ショップ事業とシナジー効果が見込める体制の構築



- ✓ おうち雑貨店「Tokino:ne（ときのね）」、コンセプトは『「自分時間の楽しみ方」を形に』
- ✓ 2021年3月26日、兵庫県神戸市内に1号店をオープン
- ✓ 「朝起きて身支度し、仕事やショッピングに出かけ、帰宅。夕食を済ませて、お風呂に入り、就寝するまで」の1日を自分自身が楽しめるように演出するための商品を提案
- ✓ 朝・昼・夕・夜をゾーンで分け、各時間帯で必要な商品を集めており、お客様それぞれのルーティーンをイメージしながら楽しくショッピングができるように工夫

目次



決算概要

2021年8月期の
2Q連結決算について P2 – P6

事業別

2021年8月期2Qにおける
各事業の状況について P8 – P15

事業計画

2021年8月期業績予想と
各事業の取組みについて P17 – P22

参考資料

ワッツグループについて P24 – P31



国内100円ショップ事業



海外事業

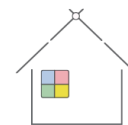


KOMONOYA
OSAKA JAPAN



小物家园
KOMONOKAEN

国内その他業態



Tokino:ne



その他事業の概要



心地よい生活を提案する
雑貨店「フォーナ・ビータ」
2021年2月末現在、
19店舗。写真は、
2020年2月オープンの
新越谷ヴァリエ店



時間をテーマにしたおうち雑
貨店「Tokino:ne」、
2021年3月に1号店オープン



100円ショップと食品スーパーの
コラボ店舗



地域密着の小型
ディスカウントショップ。
2021年2月末現
在、6店舗



twitter

https://twitter.com/watts_100/



・ワッツ公式twitter
おすすめ商品の写真や、月替りの販促企画のお知らせなどを発信。100円ショップの情報が掲載されたブログや記事などのリツイートも行う

- ✓ Instagramのフォロワー数は、13万人を突破
- ✓ 2021年2月22日、[ワッツ公式YouTubeチャンネル](#)開設

Instagram

https://www.instagram.com/watts_100/



・ワッツ公式Instagram
twitter同様に当社100円ショップのおすすめ商品情報などをお知らせ。より多くの方にフォローいただけるように魅力的な情報発信を行う



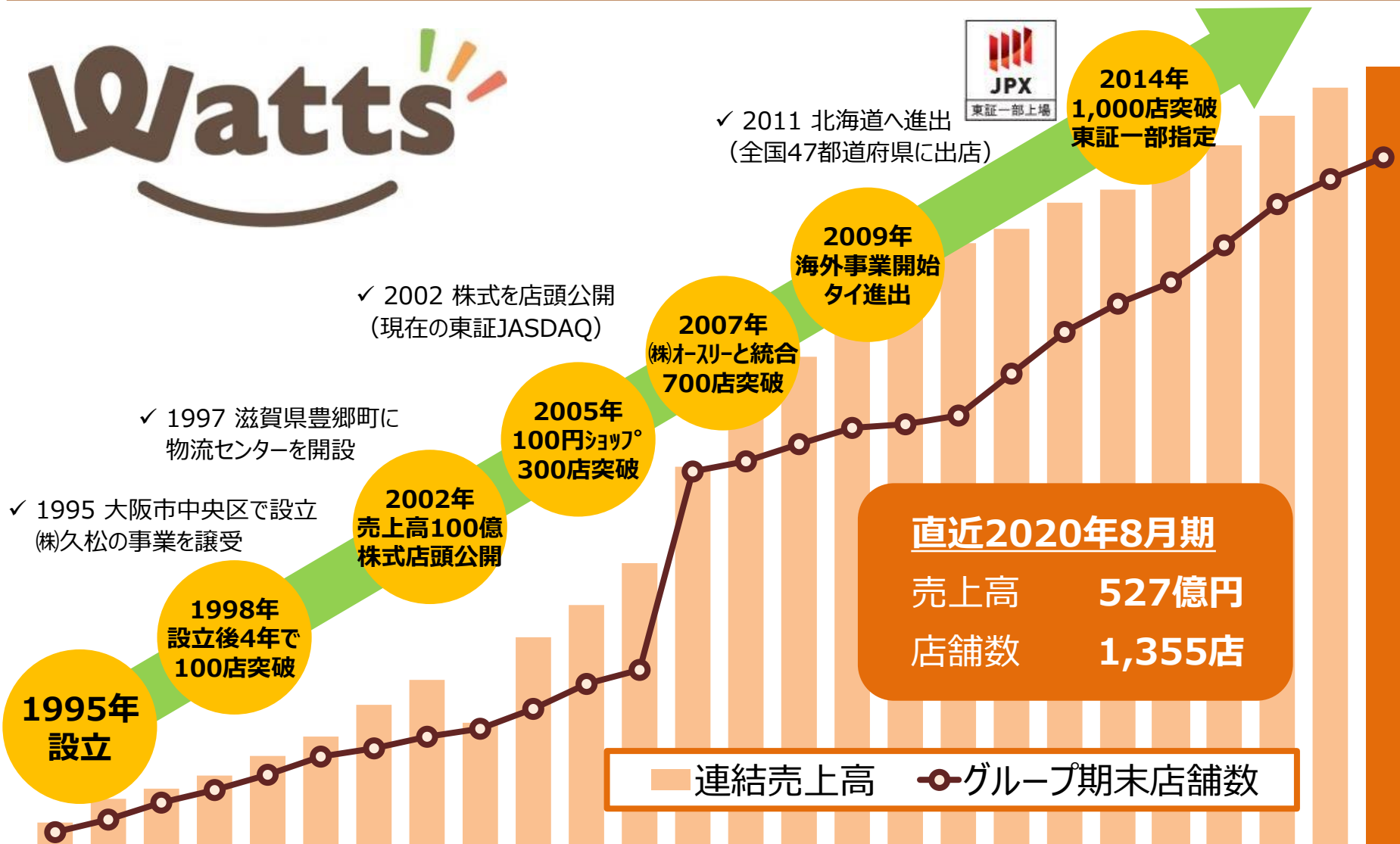
友だちだからお得な情報届けます。

LINE@
友だち募集中。

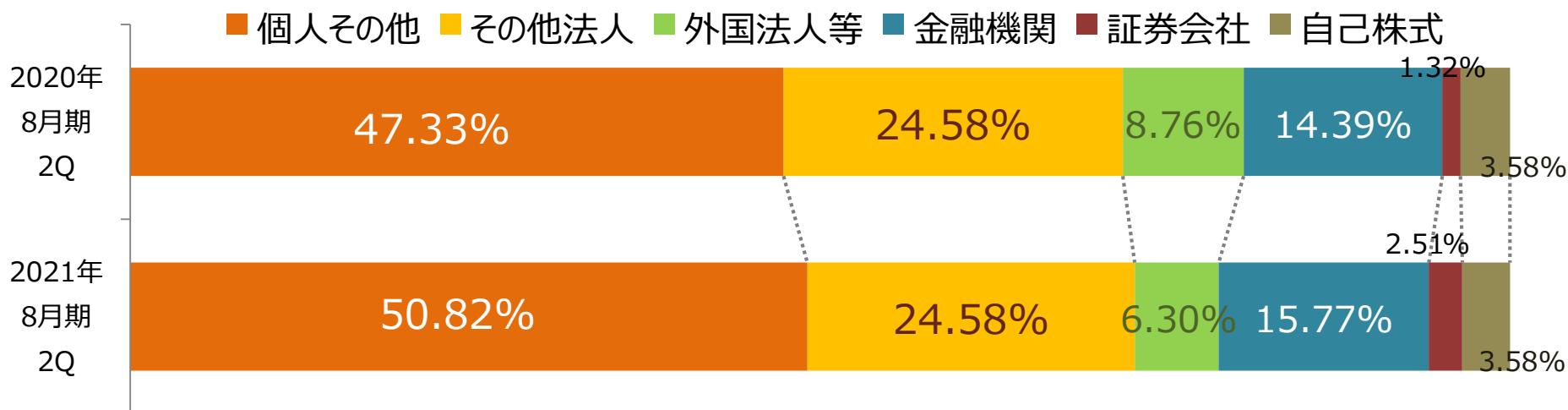
友だちになると情報などが受け取れるLINE@もいくつかの店舗で開始



設立	1995年2月22日（現在は、第27期）
社名の由来	おもろいことを「ワッ」とやろう！
上場市場	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード： 2735)
資本金	4億4,029万円（21/2/28現在）
本社所在地	大阪市中央区城見一丁目4番70号 住友生命OBPプラザビル5階
主な業務	日用品・雑貨の卸小売業 (主に 100円ショップの運営)
グループ従業員数	3,133名（21/2/28現在） ※パート・アルバイトを含む
グループ店舗数	1,401店（21/2/28現在） ※その他店舗を含む



株主構成



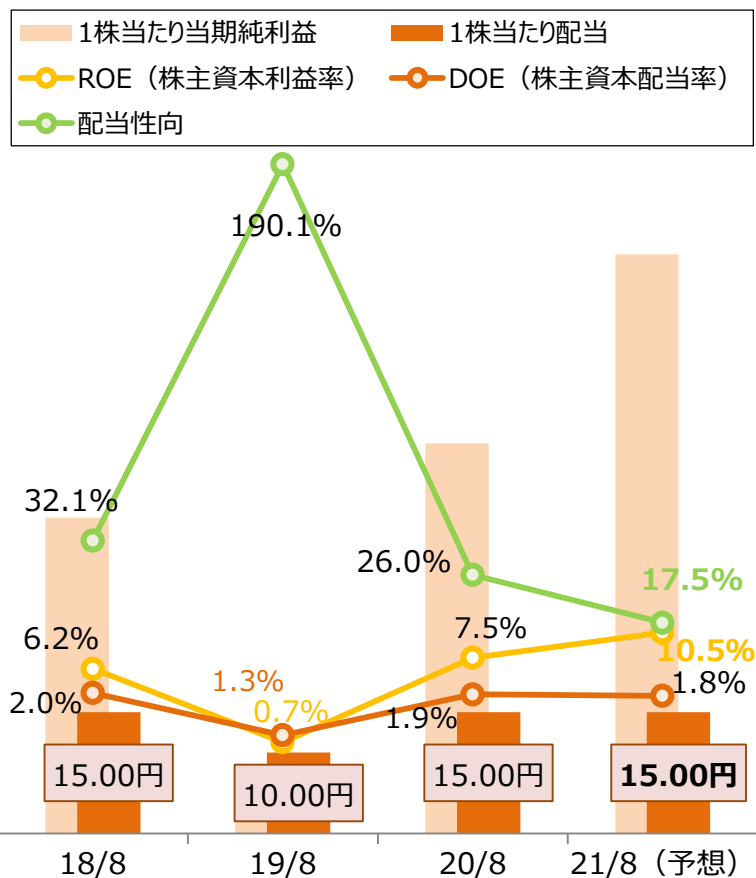
	2019年8月期 第2四半期	2020年8月期 第2四半期	2021年8月期 第2四半期	前年 同期末比
発行済株式総数	13,958,800株	13,958,800株	13,958,800株	-
株主数	11,666名	16,029名	17,710名	+1,681名
所有比率				
個人その他	42.42%	47.33%	50.82%	+3.49ポ イント
その他法人	24.55%	24.58%	24.58%	-
外国法人等	15.97%	8.76%	6.30%	△2.46ポ イント
金融機関	12.58%	14.39%	15.77%	+1.38ポ イント
証券会社	0.86%	1.32%	2.51%	+1.19ポ イント
自己株式	3.58%	3.58%	3.58%	-

- ✓ 株主数は、前年同期末から1,681名増加
- ✓ 個人株主所有比率は前年同期末比3.49ポイント増加

(注) 小数点第3位以下を切り捨てており、各項目の比率を加算しても100%にならない場合があります。



ワッツは、「安定した配当を継続して行う」ことが、株主の皆様への利益還元であると考えています。



	2018年 8月期	2019年 8月期	2020年 8月期	2021年 8月期 (予想)
1株当たり当期純利益	46.79円	5.26円	57.80円	85.83円
1株当たり配当金	15.00円	10.00円	15.00円	15.00円
配当性向	32.1%	190.1%	26.0%	17.5%
配当利回り	1.6%	1.6%	1.6%	1.8%
ROE (株主資本利益率)	6.2%	0.7%	7.5%	10.5%
DOE (株主資本配当率)	2.0%	1.3%	1.9%	1.8%

※各事業年度の配当利回りは決算基準日の株価で算出
(2021年8月期配当利回りは2月26日の株価で算出)

株主優待制度



保有株式数	継続保有期間及び優待内容	
	3年未満	3年以上
100株以上1,000株未満	1,000円相当詰め合わせ (A)	2,000円相当詰め合わせ (B)
1,000株以上	2,000円相当詰め合わせ (B)	

A



B



※ 写真の商品内容はイメージです。

✓ みなさまのお声をもとに、より魅力ある優待を企画してまいります



本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行っていただきますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負うものではないことをご認識いただくようお願い申し上げます。

説明内容に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

お問い合わせ先：

株式会社ワッツ 常務取締役経営企画室長 森 秀人

e-mail：ir@watts-jp.com

TEL：[06-4792-3280](tel:06-4792-3280)